



BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A: Animation et gestion de l'espace commercial

Option B: Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Lycée Professionnel Pablo PICASSO

64, avenue Georges Pompidou - 24000 Périgueux

Tel: 05.53.35.56.00

Mail: Ce.0240028a@ac-bordeaux.fr



Famille de Métiers
de la **Relation Clientèle**

RECRUTEMENT : Sortie de 3^{ème}

DURÉE DE LA FORMATION : 3 ans

VOUS AVEZ :

- » Le sens du contact et du service
- » Le goût du dialogue, le sens de l'écoute et du travail en équipe
- » Des qualités de gestion, d'organisation et d'animation

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :

- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

POURSUITE D'ÉTUDES :

- BTS Technico-commercial
- BTS Tourisme
- BTS Communication
- BTS Professions immobilières
- BTS Commerce International
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle (NDRC)



RÉGION
Nouvelle-Aquitaine

DÉBOUCHÉS :

- Vendeur-conseil, assistant commercial
- Conseiller de vente, conseiller commercial
- Téléconseiller, assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle
- Conseiller en vente directe,
- Conseiller relation client à distance
- Commercial, représentant commercial



ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL :

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisations à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...)

UF2S: les élèves peuvent s'inscrire à l'unité professionnelle facultative « secteur sportif » à condition d'avoir réalisé un stage d'au moins 4 semaines dans une structure sportive. Les bacheliers titulaires de cette unité facultative obtiendront automatiquement certaines unités capitalisables du BP JEPS (Brevet professionnel de la jeunesse, de l'éducation populaire et du sport) spécialité animateur mentions loisirs tous publics et animation sociale.

LE BAC PROFESSIONNEL C'EST :

- » 80 semaines d'enseignement au lycée et 2 semaines d'examen,
- » 20 semaines de formation en milieu professionnel (PFMP),
- » 6 semaines de parcours différencié en Terminale.

Disciplines	Grille horaire par semaine		
	Seconde	Première	Terminale
ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS	15 h	15 h	14,5 h
Enseignement professionnel	12 h	10,5 h	10,5 h
Enseignement professionnel et français en co-intervention	0,5 h	0,5 h	0 h
Enseignement professionnel et mathématiques-sciences en co-intervention	0,5 h	0,5 h	0 h
Réalisation d'un Projet	0 h	1,5 h	1 h
Prévention-santé-environnement	1 h	1 h	1,5 h
Économie-droit	1 h	1 h	1,5 h
ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	13 h	12,5 h	15 h
Français, histoire-géographie et enseignement moral et civique	4 h	3,5 h	4,5 h
Mathématiques	2 h	2 h	2,5 h
Langue vivante A anglais	2 h	2 h	2,5 h
Langue vivante B	1,5 h	1,5 h	1,5 h
Arts appliqués et culture artistique	1 h	1 h	1 h
Éducation physique et sportive	2,5 h	2,5 h	3 h
Soutien au Parcours et accompagnement au choix d'orientation	1 h	1 h	1,5 h
TOTAL	29h	28,5 h	31 h